



Holger Fehr (re.), Verkaufsleiter Gebrauchtwagen bei der RKG-Gruppe, und Marcel Mittler, Geschäftsführer von Autodo.

Die Rheinische Kraftwagen Gesellschaft (RKG-Gruppe) verkauft Mercedes-Benz-Pkw, -Nutzfahrzeuge und -Omnibusse in Bonn, im Rhein-Sieg-Kreis, im Kreis Euskirchen, im südlichen Teil des Kreises Bergheim sowie in den nördlichen Teilen der Kreise Ahrweiler und Neuwied. Darüber hinaus handelt RKG die Marken Jeep, Chrysler und Dodge. Für den professionellen Internetauftritt nutzt Gebrauchtwagen-Verkaufsleiter Holger Fehr seit einem Jahr die Fahrzeugverwaltungs- und -vermarktungsprogramme von Autodo.

„AMO (Automobil Marketing Online) von Autodo erleichtert die Arbeit unserer Verkäufer und sorgt für bessere Verkaufszahlen“, erklärt Fehr. Holger Bauhaus, Abteilungsleiter für gebrauchte Nutzfahrzeuge, bestätigt die Aussage seines Kollegen: „Die Fahrzeugangaben sind jetzt vollständig. Fehlte früher ein Ausstattungsmerkmal in den Fahrzeugdaten, nach dem der Interessent gesucht hatte, erschien unser Angebot nicht in seiner Ergebnisliste.“

Automatische Preiskorrekturen

Auch das konsequente Anpassen der Fahrzeugpreise geht mit den automatischen Preisänderungs-

Lead- und Preismanagement mit Autodo

Bei der RKG-Gruppe geht nichts mehr verloren

empfehlungen des Autodo-Systems leichter. Früher beschäftigte Fehr dafür zusätzliche Mitarbeiter. Für Preiskorrekturen nutzt er den Börsenpositionscheck, mit dessen Hilfe er sich eine nationale und regionale Übersicht über die aktuellen Preise gleichartiger Fahrzeugangebote einholen kann. Gemixt mit einer Prise Bauchgefühl aus seiner mehr als 25-jährigen Erfahrung als Mercedes-Verkäufer gelingt es Fehr und seinen Kollegen, dass die RKG jährlich rund 3.000 gebrauchte und 1.500 neue Pkw verkauft.

Aktives Preismanagement

Bauhaus ist ebenfalls überzeugt von dem Preismanagementtool: „Es lohnt sich! Unsere durchschnittlichen Standtage im Lkw-Bereich liegen inzwischen bei nur noch 56.“ Die RKG verkauft pro Jahr zirka 1.200 gebrauchte Nutzfahrzeuge. Die Angebote erscheinen sowohl auf der eigenen Homepage als auch in Fahrzeugbörsen. 70 Prozent der Nutzfahrzeuge verkauft Bauhaus regional, 30 Prozent über das Internet – mit steigender Tendenz. Deshalb denkt er darüber nach, auch holländische Börsen zu bedienen. Zeitungsinserate mit konkreten Fahrzeugangeboten sind für die RKG-Gruppe nicht mehr relevant. Printmedien werden nur noch für Imagezwecke genutzt.

Erleichtert das Händlergeschäft

Auch das B2B-Geschäft floriert. Ein Mitarbeiter erstellt und verteilt Angebotslisten für Fahrzeuge, die älter als acht Jahre sind und/oder eine hohe Laufleistung vorweisen. Die Fahrzeuge wählt er im Autodo-System nach verschiedenen Kriterien aus und bietet sie Händlern an. Alle Fahrzeugdaten werden über das Mercedes-Benz-Programm Gamis in AMO überspielt. Autodo fotogra-

fiert die Fahrzeuge, überprüft die Ausstattungsmerkmale und ergänzt sie gegebenenfalls. Über Nacht werden die Angebote bei den gewünschten Börsen und auf der eigenen Homepage online gestellt.

Anfragen nachverfolgen

Um Anfragen aus dem Internet schnell und präzise zu beantworten, nutzen alle Verkäufer das E-Mail-Quality-System eMQS. Es spielt jedem Verkäufer Fragen von Interessenten direkt ins E-Mail-Postfach. Daraufhin macht der Verkäufer ein personalisiertes Angebot mit seinen Kommunikationsdaten, umfassenden Fahrzeugdaten und Bildern sowie Hinweisen auf Alternativfahrzeuge aus dem Bestand



Holger Bauhaus (li.), Abteilungsleiter für gebrauchte Nutzfahrzeuge, und Gebrauchtwagenverkaufsleiter Holger Fehr sind überzeugt davon, dass der Internetauftritt der RKG-Gruppe mit dem Autodo-System professioneller und erfolgreicher ist.

der RKG-Gruppe. Mit einem Wiedervorlagesystem organisiert der Verkäufer seine Anfragen. Verkaufsleiter Fehr kann alle Vorgänge einsehen und steuernd eingreifen. Das sind gute Voraussetzungen für das oberste Ziel eines Autohauses, einen Interessenten schnell zu einem Kunden zu machen.

Cathleen Finke ◀